



SPORT & BUSINESS Viaggio tra i partecipanti al Garda Endurance Lifestyle, manifestazione in cui la passione per le discipline equestri è l'occasione per stringere proficue relazioni d'affari tra Italia ed Emirati Arabi Uniti

Chi fa la mossa del cavallo

di Fabrizio Massaro

A Verona c'è chi non ha gradito molto l'ingresso degli Emirati Arabi in Unicredit. Gli 1,8 miliardi con cui il fondo Aabar è diventato il primo socio della banca al 4,9% sono stati accolti con parole dure e preoccupate da parte del sindaco **Flavio Tosi**, con tanto di appelli al governo «perché difenda la banca, che è patrimonio di questa nazione, e perché contenga gli arabi». Ma appena fuori dalla città, a Valeggio sul Mincio, nella provincia più profonda e verde (non solo politicamente), quegli stessi arabi vengono accolti con tutti gli onori, come amici e partner di business già partiti o in rampa di lancio. E anziché lanciare appelli di «contenimento» al governo, da queste parti si usano piuttosto tecniche per stringere rapporti e, perché no, anche blandire il potente e ricco interlocutore.

Lo sport è il gancio giusto per entrare in sintonia. Una disciplina in particolare: l'endurance, la maratona a cavallo, che si svolge con regole molto precise e rigide lungo tracciati di circa 100 chilometri al giorno e che richiede grande armonia fra cavallo e cavaliere. È uno sport davvero di élite. Non a caso uno dei campioni in questa disciplina è lo stesso sceicco **Mohammed bin Rashid Al Maktoum**, primo ministro degli Emirati Arabi Uniti. Collegare l'appuntamento equestre a momenti più istituzionali, come il Forum Italia-Emirati organizzato a Villa Sigurtà (nell'ambito dell'Endurance Garda Lifestyle 2010) venerdì 2 luglio (moderato da Pierluigi Magnaschi, direttore di *ItaliaOggi*), serve proprio a mantenere le relazioni salde, spiega **Gianluca Laliscia**, già campione del mondo di endurance nel 2005, organizzatore dell'evento e grande tessitore di relazioni tra Italia ed Emirati.

«Se oggi il presidente degli Emirati nel suo palazzo reale ha il parquet italiano è anche merito dei rapporti nati in occasione di questi incontri», sostiene con orgoglio. Lui stesso è uno che grazie al cavallo s'è inventato un business, quello dell'intermediazione con i principi arabi.

Laliscia è uno dei più ascoltati referenti di Al Maktoum per l'Italia: «L'ho conosciuto per caso nel 1998 trattando la vendita di un cavallo di proprietà di un italiano. Arrivammo alla cifra record di 1,5 milioni di dollari per un cavallo che in Italia valeva 15 milioni di lire. Ma il proprietario non volle più vendere e io, per uscire dall'impasse, trovai una strada: il cavallo ve lo regalo, dissi, ma torna con me in Italia, Sua Altezza potrà usarlo





tutte le volte che vuole. Fu così che avviò questa relazione che dura tutt'ora. Il cavallo, tra parentesi, non è mai stato cavalcato dal principe». Niente di nuovo sotto il sole: è così che si fanno gli affari, da sempre. Solo che queste macchine delle relazioni devono girare senza interruzioni. Infatti per il mese di novembre è già fissata una missione di sistema negli Emirati da parte di governo, Ice, Confindustria e Abi (che allora sarà già guidata da **Giuseppe Mussari**, la cui Mps aveva anche sondato possibili investimenti arabi ai tempi dell'aumento di capitale post-Antonveneta). A presenziare al forum, per conto del governo, c'era il neoministro per la sussidiarietà e il decentramento, **Aldo Brancher**, che è presidente del Garda Endurance Lifestyle. «Brancher sta coinvolgendo anche Berlusconi e l'anno prossimo contiamo di avere qui il premier», confida Laliscia, che ha patito lo sgarbo istituzionale dell'anno scorso: l'allora ministro dello Sviluppo Economico, Claudio Scajola, all'ultimo minuto annullò il welcome lunch per gli ospiti dell'endurance del 2009 ad Assisi, fra i quali c'erano sette famiglie reali arabe e addirittura due monarchi, di Bahrhein e Malesia.

Il recente ingresso in Unicredit del fondo Aabar, finanziaria governativa controllata al 70% dall'International Petroleum Investment Company (Ipic) presieduta da Sheikh **Mansour bin Zayen al Nahyan**, membro della famiglia reale di Abu

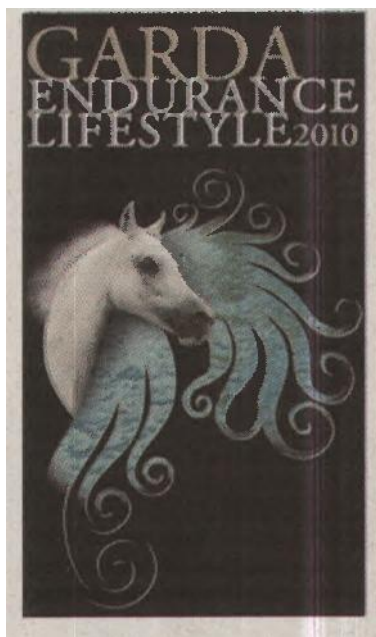
Dhabi, è stato realizzato attraverso canali diretti di Piazza Cordusio, soprattutto quelli del deputy ceo **Bruno Ermotti** in Germania (Aabar è primo socio con il 9% di Daimler, il cui presidente **Manfred Bischoff** è anche nel cda di Unicredit), ma non è un affare isolato. Al contrario, i capitali degli sceicchi sono sempre stati appetiti in Italia ed essi a loro volta vanno a caccia di investimenti mirati, dai quali è possibile ricavare ritorni molto elevati nel giro di pochi anni. «Sapesse quanti affari gli abbiamo proposto, specialmente nello sviluppo immobiliare», confessa un businessman italiano che vuole rimanere anonimo, «ma sono restii a partecipare se il business è di lunga termine e incerto».

Dal canto suo Pietro Celi, direttore generale del ministero dello Sviluppo Economico, sottolinea: «Gli Emirati rappresentano un ponte verso tutto il mondo orientale ed è oggi strategico incrementare le relazioni. Da parte del nostro governo c'è una grande attesa perché possano aumentare i flussi di investimenti finanziari emiratini in Italia, specie da parte dei fondi sovrani», spiega. «Il totale degli investimenti emiratini nel mondo è di 800 miliardi di dollari. Noi in Italia intercettiamo il 4% non del totale, ma della quota prevista per





l'Europa, e il nostro auspicio è che possa rinnovarsi l'interesse da parte dei fondi sovrani nei confronti degli investimenti in Italia». Oggi questi fondi vanta-



no posizioni forti: come il 2% di Mediaset in mano ad Abu Dhabi Investment Authority (Adia) o il 5% di Ferrari e il 35% di Piaggio Aero Industries posseduto da Mubadala, sempre di Abu Dhabi, oltre appunto al recente 5% in Unicredit rilevato da Aabar.

Umberto Vattani, presidente dell'Ice, tesse la tela delle relazioni a livelli alti: «Per noi gli Emirati sono un partner strategico. Già in occasione della prima guerra del Golfo fu la base aperta negli Emirati che ci consentì di partecipare a quella prima grande operazio-

ne per rifare del Kuwait uno Stato indipendente.

Abbiamo mantenuto un rapporto privilegiato e ancora oggi ci si avvale di quella base per le operazioni in Iraq e in Afghanistan. Non solo: gli emiratini ammirano lo stile di vita, il cibo e l'arte italiani. E manifestazioni come l'endurance rappresentano un modo per rafforzare relazioni bilaterali in un clima disteso e costruttivo».

È soprattutto per le pmi italiane che gli Emirati possono rivelarsi una grande opportunità: «Vogliamo invitare a investire da noi tutte le imprese italiane, specialmente quelle attive nel commercio, nelle infrastrutture e nel turismo», dice **Halla Lootah**, direttore esecutivo del ministero del commercio estero degli

Emirati Arabi Uniti. I numeri dimostrano che l'Italia deve ancora crescere: «Nel 2009 la quota di import italiano è cresciuta del 3,9% rispetto al 2008 rosciando qualche punto ai diretti concorrenti», spiega **Francesco Alfonsi**, direttore dell'Ice a Dubai. «Tirano settori come trivellerie, macchinari, derivati dal petrolio. Ma anche la cantieristica: per esempio, Costa Crociere ha tre navi a Dubai, l'ultima varata proprio qui. Poi ci sono i grandi costruttori, come la Rizzani de Eccher, che sta realizzando la prima strada ferrata negli Emirati, o Impregilo, che ha costruito la moschea nuova di Abu Dhabi».

Tra chi punta a guadagnarsi una posizione negli Emirati c'è il gruppo di divani Chateaux D'Ax: «Vogliamo aprire negozi a marchio negli Emirati ma anche partecipare alle forniture chiavi in mano di arredi per hotel e condomini, visto che abbiamo una linea completa di mobili e non solo divani», spiega **Walter Colombo**, rappresentante della famiglia proprietaria della società brianzola. Ma al Forum si sono messi in evidenza anche il gruppo milanese Pessina Costruzioni e persino una società pubblica come l'Enav, alla ricerca di nuovi mercati per i sistemi di controllo del traffico aereo. «Non è vero che negli Emirati c'è la crisi, come hanno raccontato i giornali, specialmente quelli inglesi. L'impatto della crisi finanziaria c'è stato ma non è stato dirompente», dichiara l'indiano (naturalizzato emiratino) **Mahendra Patel**, chairman di Ceap, gruppo attivo nell'importazione di acciaio per le costruzioni, nella logistica (ha i magazzini più grandi di tutti gli Emirati) e nell'agricoltura.





Una visione confermata dall'italiano **Daniele Vecchi**, senior vice-president del Majid Al Futtain Group, un colosso dei centri commerciali con 5 miliardi di dollari di fatturato e asset per 10 miliardi dalla Libia all'Iran passando naturalmente per gli Emirati, dove controlla 5 shopping mall, compreso quello gigantesco di Dubai, dotato addirittura di una pista da sci interna. «A marzo abbiamo aperto due piani di mall a Dubai, tanto per dire che la crisi non è come l'hanno raccontata molti media», ricorda Vecchi. «I punti di forza per l'Italia sono quelli classici: tessile, moda, arredamento, alimentare. Le opportunità per lavorare assieme ci sono e c'è spazio per ulteriori approfondimenti». (riproduzione riservata)

